

理想崩盘！L系列史上最大降价，李想迎来最冷冬天

来源：黄佩珊 发布时间：2025-11-12 16:54:05

寒意未退，车市却先起了风暴。10月的新能源市场像极了一场没有硝烟的战役，而理想汽车，正站在这场价格战的风口浪尖上。

就在上周，理想官方宣布旗下L系列车型全线官降，幅度之大堪称史无前例。L6优惠3.3万元，L7与L8直接让利4万元，旗舰L9更是高达4.5万元。而旗舰MPV理想MEGA，也首次给出1.2万元的限时优惠。这样的调整，几乎让理想所有在售车型的价格体系被彻底打乱。



在曾经的“理想时代”，优惠两个字是不存在的。理想的价格稳得像一面墙，消费者即便是加价提车也乐此不疲。但如今，连旗舰L9都主动降价，这种信号无疑说明，理想的“神话”正在松动。

一场来得太快的价格风暴

理想的价格体系一直是新势力中最稳固的。它主打家庭用户，以“奶爸车”定位在中高端市场中找到了独特生存空间。L7、L8、L9的产品逻辑清晰、配置统一、价格差异合理，让理想汽车连续两年稳坐新势力销量冠军。

但进入2025年，这个曾经的“造车优等生”似乎被现实狠狠击中。销量连续四个月下滑，库存压力不断攀升。据业内人士透露，理想在9月份的交付量仅为2.3万辆，与巅峰时期的4万

辆相比，几乎腰斩。



10月23日上海街头，一辆理想MEGA起火的视频再次登上热搜。尽管理想第一时间回应并召回，但消费者信心的流失，却不是一场公关能立刻挽回的。

2025款理想L6:

Pro智能焕新版，指导价24.98万，优惠33000，裸车价21.68万，落地价22.3万

Max智能焕新版，指导价27.98万，优惠33000，裸车价24.68万，落地价25.4万

2025款理想L7:

Pro智能焕新版，指导价30.18万，优惠40000，裸车价26.18万，落地价26.9万

Max智能焕新版，指导价32.98万，优惠40000，裸车价28.98万，落地价29.8万

Ultra智能焕新版，指导价35.98万，优惠40000，裸车价31.98万，落地价32.9万

2025款理想L8:

Pro智能焕新版，指导价32.18万，优惠40000，裸车价28.18万，落地价29.1万



从领跑者到价格求生者

理想不是第一个降价的新势力，但它的降价，却被认为是最“有分量”的一次。原因很简单：理想的用户群体忠诚度极高，他们对品牌的信任远超其他品牌。而当连理想都开始“求销量”，整个行业的价格体系必然震荡。

此次调整后，L6入门价格直接跌破22万元，而L9的落地价甚至比不少豪华品牌中型SUV还低。这种定价意味着，理想已经从“高端家用新能源”走向了“性价比竞争”路线。

理想创始人李想曾多次强调，理想不会打价格战。然而现实让他不得不面对——在华为问界、小米SU7、极氪001的围攻下，理想的“家庭豪车”定位已不再独特。市场变了，用户也在变。

股价进入“黑暗时刻”

比价格更令人担忧的，是理想汽车的股价表现。10月以来，理想在港股和美股的市值双双蒸发超过30%，股价跌至近两年新低。投资者的担忧在于：理想似乎正在失去增长动力。

理想2023年销量37.6万辆，2024年攀升至50万辆，看似辉煌，但增长率从182%骤降至33%。面对2025年更激烈的竞争格局，这家年轻的车企必须重新证明自己。

业内专家认为，理想的最大问题在于“产品迭代太慢、价格反应太迟”。在华为、小米这样的新势力推陈出新、体验升级迅速时，理想依然在L系列上不断微调，而真正的创新却未见踪影。

能否涅槃重生？

不过，也不能忽视理想在智能驾驶和空间舒适性上的优势。其L系列依然在中高端家庭市场有着极强吸引力。尤其是经过大幅优惠后，L8、L9的性价比直逼极氪001和问界M9，或许能短期内提振销量。

但长期来看，理想必须回答一个关键问题：除了“家用”和“大空间”，它还能拿出什么？如果没有新的产品定义或技术突破，降价只能换来一时的销量回暖，而无法支撑一个品牌的未来。

这个冬天，理想汽车确实进入了最寒冷的时刻。但或许，正如李想自己所说——“每个企业都会经历黑暗时刻，关键在于有没有勇气走出来。”

HTML版本： [理想崩盘！L系列史上最大降价，李想迎来最冷冬天](#)